

TECNICHE DI VENDITA E COMUNICAZIONE EFFICACE

Data: 18 Novembre 2024

Durata: (1 giorno, dalle 10 alle 18)

€ 390,00

Descrizione:

Quando si tratta di vendere a qualcuno, che sia un prodotto o un servizio, non è sempre facile. Accade spesso che nonostante si creda per primi nella bontà di quello che si va a vendere, ci si sente a disagio davanti all'altro e la nostra condizione mentale viene percepita dal nostro interlocutore che quindi difficilmente acquisterà ciò che gli proponiamo.

Riconoscere ed individuare le diverse tipologie di cliente per tipo psicologico e saper interagire con ognuno di esso.

Con questo corso non soltanto apprenderai le tecniche di vendita di base necessarie a muovere i primi passi nel settore, ma anche come utilizzarle per ottenere la fiducia nel cliente, diventandone un vero e proprio consulente.



OBIETTIVI DEL CORSO

- Acquisire le tecniche più adatte da utilizzare nei diversi momenti della negoziazione
- Sviluppare competenze di comunicazione per gestire con efficacia la relazione col cliente
- Imparare a padroneggiare le tecniche di public speaking per gestire lo stress

- La voce e il linguaggio del corpo

La comunicazione:

- verbale: scelta delle parole e costruzione della frase
- paraverbale: tono, volume, voce
- non verbale: gestualità, mimica facciale, prossemica...
- saper soddisfare i quesiti del cliente
- Gestione della crisi: rispondere alle obiezioni per concludere con successo la vendita
- Guidare in ogni momento della negoziazione Value selling: vendere valore prima che prodotti
- Saper gestire il cliente nel post vendita
- Passare da venditore di prodotti a consulente del cliente
- Le domande potenti
- Lettura del corpo/gesti